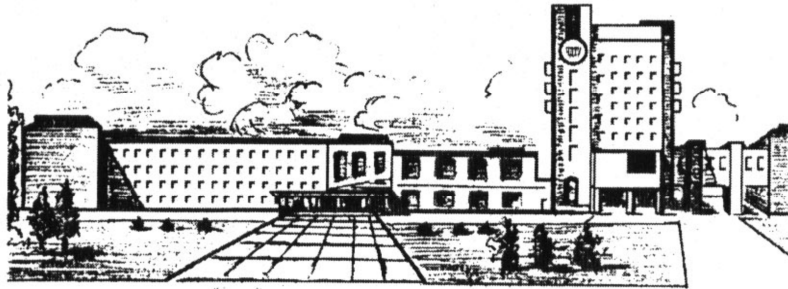


ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



***В І С Н И К***  
***ЧЕРНІГІВСЬКОГО***  
***ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО***  
***УНІВЕРСИТЕТУ***

***СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»***

***НАУКОВИЙ ЗБІРНИК***

***№ 1 (72)***

Чернігів 2014

УДК 331.103.244+334.722

**В.Ф. Тищенко**, канд. екон. наук

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна

### МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**В.Ф. Тищенко**, канд. экон. наук

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, г. Харьков, Украина

### МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Viktoriia Tyshchenko**, PhD in Economics

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

### THE METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESS THE POTENTIAL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

*Запропоновано методичний підхід до оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства в регіонах України, який складається із трьох взаємопов'язаних етапів, ґрунтується на розрахунках інтегральних показників методом ентропії та спрямований на групування регіонів за кластерами залежно від рівнів потенціалу публічно-приватного партнерства. Реалізація запропонованого автором методичного підходу дозволить сформулювати територіальні зони, що поєднують виробничий та інвестиційно-фінансовий потенціал можливих проєктів, реалізованих на засадах публічно-приватного партнерства з певною спеціалізацією за напрямками діяльності, а також дозволить виокремити групи регіонів, які вимагають більшої уваги з боку державної влади з метою підвищення їх потенціалу.*

**Ключові слова:** інтегральний показник, ентропія, потенціал, публічно-приватне партнерство, кластер.

*Предложен методический подход к оценке потенциала публично-частного партнерства в регионах Украины, который состоит из трех взаимосвязанных этапов, базируется на расчетах интегральных показателей методом энтропии и направлен на группировку регионов по кластерам в зависимости от уровней потенциала публично-частного партнерства. Реализация предложенного автором методического подхода позволит сформировать территориальные зоны, объединяющие производственный и инвестиционно-финансовый потенциал возможных проектов, реализуемых на основе публично-частного партнерства с определенной специализацией по направлениям деятельности, а также позволит выделить группы регионов, которые требуют большего внимания со стороны государственной власти с целью повышения их потенциала.*

**Ключевые слова:** интегральный показатель, энтропия, потенциал, публично-частное партнерство, кластер.

*This article is presented a methodological approach to assess of the public-private partnerships` potential in the regions of Ukraine, which consists of three interrelated steps, bases on calculations of integral indices and the entropy method and aims at grouping regions by clusters depending on the public-private partnerships` potential. Implementation of the proposed methodological approach will allow to the author to form a territorial zone that combine commercial and investment - financial capacity of potential projects implemented on the basis of public-private partnership with a particular specialization in activities, and allow the group to isolate regions that require greater attention from the government to enhance their capacity.*

**Key words:** integral index, entropy, the public-private partnerships, potential cluster.

**Постановка проблеми.** У світовій практиці відбулися докорінні зміни в методах, які використовуються державними і муніципальними органами влади для вирішення проблем громадян і задоволення їх зростаючих потреб. Приватний бізнес і держава все активніше вступають у співпрацю в пошуках ефективних шляхів вирішення завдань суспільства на умовах партнерства. Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформувати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває публічно-приватне партнерство (далі – ППП).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі можна зустріти розрізнені теоретичні дослідження окремих проблем, які стосуються різних сфер застосування ППП в Україні: є розробки щодо питань власності (І. Запатріна [5], П. Шилепницький [17]), регулювання державою приватних економічних відносин (І. Запатріна [5]), контролю державою приватного сектору (О. Пільтяй [13], А. Павлюк [12]) тощо.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак такі питання, як поєднання потенціалу двох секторів – публічного та приватного – з метою формування певних конкурентних переваг дотепер комплексно не вивчалися. У зв'язку з необхідністю розроблення підходів до оцінювання потенціалу ППП певного значення також набуває проблема визначення поняття «потенціал публічно-приватного партнерства».

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є розроблення методичного підходу до оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства в розрізі регіонів України, спрямованого на отримання обґрунтованих результатів та виділення кластерів регіонального розвитку залежно від можливостей до реалізації проектів на засадах публічно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу.** Задля досягнення цієї мети, перш за все, необхідно провести систематизацію теоретичних підходів до визначення сутності понять «потенціал», «публічно-приватне партнерство» та «потенціал публічно-приватного партнерства» й чітко визначитись у їх використанні та співвідношенні. Слід зазначити, що в науковій літературі раніше не проводились дослідження такої економічної категорії, як «потенціал публічно-приватного партнерства». З огляду на це, в межах нашого дослідження, базовою категорією пропонуємо вважати поняття «потенціал».

Слід зазначити, що в більшості робіт, присвячених дослідженню потенціалу, наголошується на важливості проблем його формування та розвитку, вказується на значні відмінності у його визначенні, складу і співвідношенні з іншими категоріями. Відповідно, ємність та багатозначність цього поняття потребує конкретизації й чіткості його визначення. Спроби вирішення проблеми оцінювання потенціалу на рівні країни, галузі та підприємства призвели до появи різноманітних визначень, найпоширеніші з яких наведено в табл.

Таблиця

Порівняльний аналіз поширених визначень терміна «потенціал»

Автор, джерело	Визначення
1	2
<u>Перший підхід – ресурсний</u> (як сукупність ресурсів, джерел їх фінансування та резервів, що забезпечують виробничо-господарську діяльність)	
Лугова О.І. [9]	Потенціал – це наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось
Бабан Т.О. [1]	Потенціал – у широкому розумінні означає засоби, запаси, джерела, які є в наявності та які можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання
Кримзін Д.Н., Лещайкіна М.В. [8]	Потенціал – це джерела можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якого-небудь завдання або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері
Зяблицька Н.В. [6]	Потенціал – це кошти, джерела, запаси, які є в наявності і можуть бути використані і приведені в дію для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання, можливості якої-небудь соціальної системи в певній галузі
Ковальська Л.С. [7]	Потенціал регіону – це сукупність усіх ресурсів економічного, соціального та природного характеру, що наявні в регіоні і визначають чи обмежують розвиток цього регіону, на які необхідно справляти керівний вплив для досягнення поставлених цілей і завдань
Турило А.М., Адаменко М.В. [16]	Потенціал – це сукупність засобів, умов, необхідних для ведення, підтримання, збереження чого-небудь
<u>Другий підхід – функціональний</u> (як сукупність можливостей забезпечувати свою діяльність в аспекті досягнення цілей діяльності)	
Драгун Н.П. [4]	Потенціал – максимальна здатність до виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, що визначається сукупністю ресурсів виробничої системи або її виробничою потужністю

Закінчення табл.

1	2
Гончар О.І., Галкіна Ю.Г. [3]	Потенціал – цілісне уявлення про єдність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку
Телпежніков Р.О. [15]	Потенціал означає «приховані можливості», які у виробничій практиці завдяки праці можуть перейти в реальну дійсність
Самоукін Л.І. [9]	Потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їх здібностей зі створенням матеріальних благ та послуг
Бойченко М.В. [2, с. 6]	Потенціал – максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів
<u>Третій підхід – результативний</u> (як сукупність потенційних можливостей та ключових компетенцій, які забезпечують стратегічний напрям розвитку об'єкта)	
Мамонов К.А. [10, с. 201]	Потенціал – це пошук сукупності характеристик, показників і властивостей, що дозволяють достатньою мірою описати об'єкт й оцінити його можливості щодо забезпечення задоволення відповідної суспільної потреби в товарах (послугах) на перспективу і можливості досягнення поставлених цілей
Отенко І.П. [11, с. 6]	Потенціал – це діалектична єдність можливостей, так і процеси їх реалізації, тобто наявність необхідності та створення умов для їх реалізації
Воронкова А.Е. [14, с. 46]	Потенціал – це можливість ефективної діяльності у певній сфері, що обумовлена відповідними здатностями об'єкта (як наявними, так і прихованими), передумовою виявлення та реалізації яких мають стати певні умови

Джерело: складено автором.

Проведене дослідження трактування поняття «потенціал» дозволяє на основі виділення узагальнюючих ознак поєднати деякі з наведених визначень у підходи: ресурсний, функціональний, результативний.

Найбільшого поширення під час визначення «потенціалу» отримав ресурсний підхід. Саме цей підхід лежить в основі розвитку інших концепцій та підходів щодо визначення, розуміння та уявлення поняття «потенціал» як економічної категорії. На наш погляд, якщо у ході розкриття цього поняття робити акцент лише на ресурсному аспекті, то в результаті зникають істотні його відмінності від інших економічних категорій, таких як «ресурси», «матеріально-технічна база», «інвестиції». Крім того, ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто ресурси є лише одним з чинників, які формують можливості об'єкта [14]. Розкриття сутності економічного потенціалу через призму ресурсної складової значно звужує межі цього поняття і не дає змогу розкрити всі його характеристики, а саме функціональність, результативність і системоутворюючі ознаки під час його формування та використання.

Якщо розглядати потенціал з погляду функціонального підходу, бачимо, що саме здатність, можливість суб'єктів господарювання на різному рівні суспільного виробництва вирішувати поставлені завдання покладено в його основу. Проте це лише одна із характеристик потенціалу, яка може бути використана на основі функціонального підходу. Крім того, ми цілком згодні з автором роботи [14], яка вважає, що пояснення потенціалу як здатності здається дещо звуженим, адже наявність у об'єкта певних здатностей ще не надає підстави стверджувати, що відповідні здатності можуть бути реалізовані.

Результативний підхід щодо визначення потенціалу дає можливість характеризувати його як комплексну систему, що враховує фактори стратегічного розвитку і впливає на формування та реалізацію управлінських рішень.

Також можна погодитись з А.Е. Воронковою [14, с. 45], яка зазначає, що ключовою категорією у визначенні потенціалу є «можливість», яка реалізується за умови наявності

в об'єкта певних здатностей та належної забезпеченості ресурсами його діяльності. Водночас, реалізація здатностей об'єкта завжди має певну цільову спрямованість.

Отже, аналіз наведених у табл. визначень засвідчив відсутність одностайності щодо визначення категорії «потенціал» як узагальнюючого поняття. Крім того, спостерігається підміна поняття «потенціал» його окремими видами, коли аналіз переходить із загальнотеоретичної сфери у сферу прикладних розрахунків.

Проведене узагальнення наявних теоретико-методичних підходів учених-економістів щодо визначення категорії «потенціал» дозволило сформулювати авторський погляд на визначення поняття «потенціал публічно-приватного партнерства», що наведено на рис. 1.

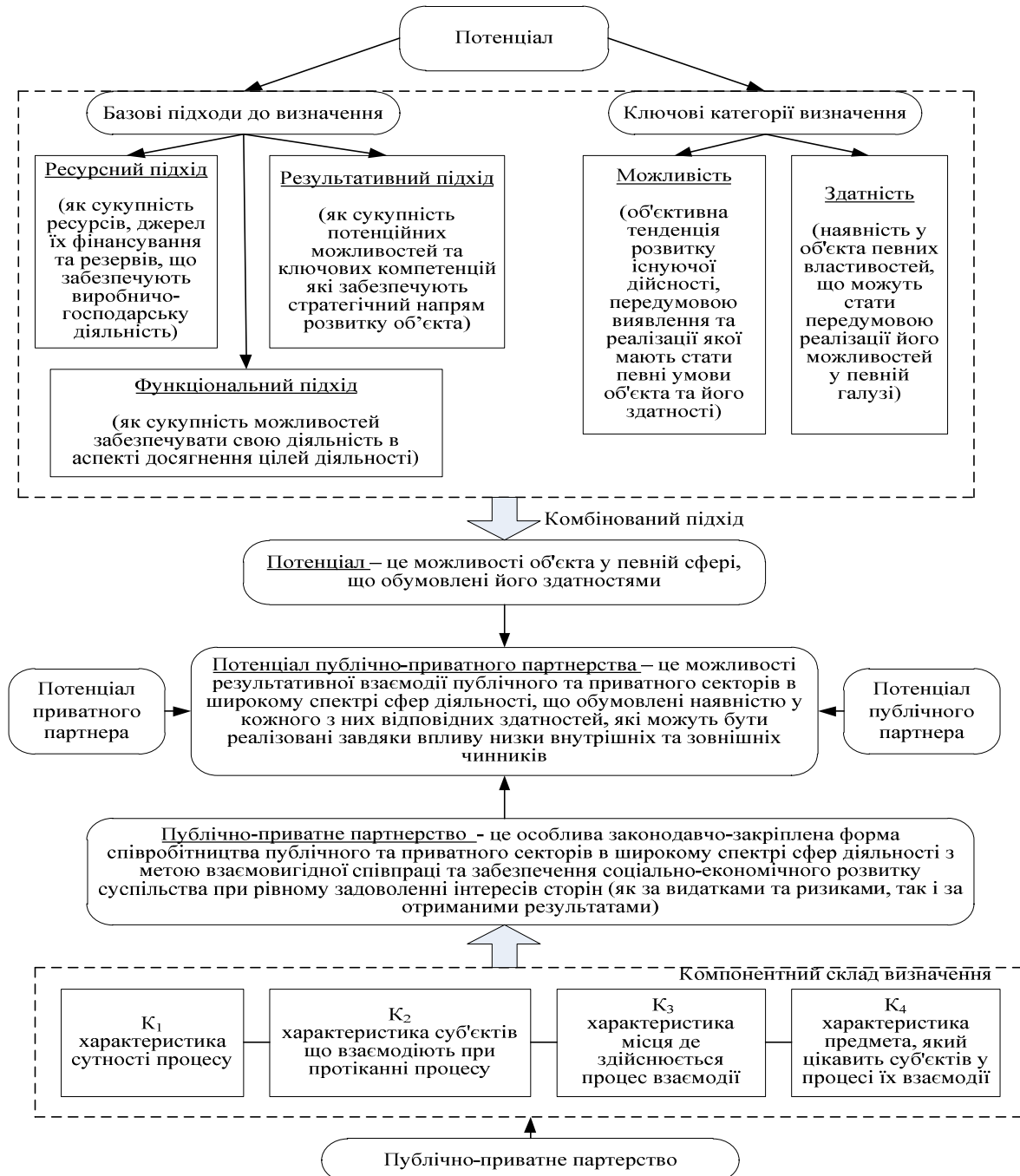


Рис. 1. Місце та сутність потенціалу публічно-приватного партнерства в системі сполучених категорій та понять

Джерело: складено автором.

Сформоване таким чином визначення «потенціал публічно-приватного партнерства» ґрунтується на комбінованому підході до суміжній категорії «потенціал», містить у собі такі ключові характеристики, як «можливість» і «здатність» та враховує компонентний склад терміна «публічно-приватне партнерство», що дозволяє об'єднати потенціал двох секторів економіки – публічного і приватного – з метою формування конкурентних переваг.

Слід зазначити, що потенціал публічно-приватного партнерства – це динамічна характеристика, яка виявляється тільки у процесі його використання, і цей процес повинен супроводжуватися постійним зростанням. Зауважимо, що здатності потенціалу та перелік його структурних елементів передусім визначатимуться специфікою об'єкта потенціалу. Чим він простіший, тим меншою кількістю елементів (засобів чи ресурсів) визначатиметься його потенціал, і, навпаки, чим складнішим є об'єкт, тим більша кількість чинників впливатиме на формування та реалізацію потенціалу.

Отже, для адекватної оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства пропонуємо використання методичного підходу (рис. 2), який складається з трьох взаємопов'язаних послідовних етапів.



Рис. 2. Методичний підхід до оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства в регіонах України  
Джерело: складено автором.

Реалізація першого етапу цього підходу дозволить сформувати систему показників оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства, яка буде цілком адаптована до вітчизняної статистичної бази, враховувати доступність інформації, частоту проведення аналізу, можливість вживання математичного апарату, що забезпечить комплексність та об'єктивність оцінювання й може слугувати підґрунтям для визначення пріоритетних напрямків діяльності у вигляді чітко сформованої стратегії розвитку регіону в майбутньому.

Крім часткових показників, які дозволяють надати всебічну характеристику об'єкта пізнання, у сучасних умовах все частіше використовуються узагальнені, так би мовити штучно створені, інтегральні показники. Для того, щоб оцінювання потенціалу ППП було максимально повним та дозволяло проводити компаративістський аналіз, на наш погляд, доцільно на підставі сформованої системи оціночних показників побудувати інтегральні, отримавши, таким чином, синтетичну характеристику об'єкта дослідження. Отже, другий етап запропонованого методичного підходу дозволить провести інтегральне оцінювання потенціалу ППП (Пппп), проранжувати регіони за значеннями інтегральних показників та виявити конструктивні чи деструктивні тенденції у рівнях потенціалу.

У результаті реалізації третього етапу дослідження отримаємо чотири квадранти матриці за рівнями значень інтегральних показників, які в комплексі характеризують потенціал публічно-приватного партнерства – Ірвп та Іріфп:

I квадрант – регіони, що мають високі значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону, та інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

II квадрант – регіони, що мають високі значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону, та низькі значення інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

III квадрант – регіони, що мають низькі значення інтегрального показника, що характеризує рівень виробничого потенціалу регіону, та високі значення інтегрального показника, що характеризує рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону.

IV квадрант – регіони, що мають низькі значення обох інтегральних показників.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінювання потенціалу публічно-приватного партнерства дозволить:

- виділити кластери регіонального розвитку та перспективні регіони-лідери з урахуванням їх стратегічних інтересів;
- провести діагностику та виявити проблемні моменти в межах кожного з кластерів;
- спрямувати зусилля державних органів на пом'якшення негативних регіональних диспропорцій, активізацію ринкових перетворень, розв'язання регіональних проблем, підвищення життєвого рівня населення;
- виявити недоліки у фінансуванні проектів на засадах публічно-приватного партнерства, усунення яких підвищать інвестиційну привабливість регіону.

#### Список використаних джерел

1. *Бабан Т. О.* Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях / Т. О. Бабан // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 17–25.
2. *Бойченко М. В.* Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / М. В. Бойченко. – Дніпропетровськ, 2005. – С. 6.
3. *Гончар О. І.* Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5, т. 3. – С. 245–247.

4. *Драгун Н. П.* Разработка методологического подхода к трактовке сущности категории «потенциал производственной системы» и исследование ее взаимосвязей с другими экономическими категориями / Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого. – 2000. – № 3. – С. 96–102.
5. *Запатрина И. В.* Перспективы использования механизмов публично-частного партнерства для развития инфраструктуры в Украине / И. В. Запатрина // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 94–102.
6. *Зяблицкая Н. В.* Адаптационный потенциал как экономическая категория [Электронный ресурс] / Н. В. Зяблицкая // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". – 2013. – Вып. 2 (13). – Режим доступа : <http://economics.ihbt.ifmo.ru/>.
7. *Ковальська Л. С.* Методичний підхід до оцінювання регіонального потенціалу / Л. С. Ковальська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 4. – С. 38–43.
8. *Крымзин Д. Н.* Проблема количественной оценки кадрового потенциала вуза [Электронный ресурс] / Д. Н. Крымзин, М. В. Лещайкина // Системное управление. – 2011. – № 1 (11). – Режим доступа : <http://sisupr.mrsu.ru/>.
9. *Лугова О. І.* Дослідження сутності та значення категорії «потенціал» / О. І. Лугова // Науковий вісник ДНАУ. – 2010. – № 15. – С. 24–33.
10. *Мамонов К. А.* Економічний потенціал: теоретичні аспекти та лінія трансформації / К. А. Мамонов, О. І. Угоднікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 198–202.
11. *Отенко И. П.* Стратегическое управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Х. : Изд-во ХНЭУ, 2006. – 256 с.
12. *Павлюк А. П.* Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної активності в Україні / А. П. Павлюк, Д. В. Ляпин // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3 (24). – С. 38–45.
13. *Пильтай О. В.* Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства / О. В. Пильтай // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1 (17). – С. 165–176.
14. *Розвиток* потенціалу підприємства в умовах економіки знань : [монографія] / за заг. ред. А. Е. Воронкової та Ю. С. Погорелова. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 380 с.
15. *Толпежников Р. А.* Генезис понятия «потенциал предприятия» и определение его сущности / Р. А. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 3 т. – Маріуполь, 2011. – Т. 3. – С. 125–130.
16. *Турило А. М.* Теоретико-методологічні підходи щодо удосконалення визначення поняття «інноваційний потенціал підприємства» / А. М.Турило, М. В. Адаменко // Вісник Криворізького національного університету. – 2012. – Вип. 31. – С. 289–292.
17. *Шилепницький П. І.* Особливості впровадження проектів державно-приватного партнерства. Уроки для України / П. І. Шилепницький // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ, 2010. – С. 1014–1017.